

University of Groningen

## Ervaringen bij verkoop woningen in aardbevingsgebied

de Kam, George; Mey, Erik

**IMPORTANT NOTE:** You are advised to consult the publisher's version (publisher's PDF) if you wish to cite from it. Please check the document version below.

*Publication date:*  
2016

[Link to publication in University of Groningen/UMCG research database](#)

*Citation for published version (APA):*

de Kam, G., & Mey, E. (2016). *Ervaringen bij verkoop woningen in aardbevingsgebied: Eerste rapportage*. (URSI research report; Vol. 355). Rijksuniversiteit Groningen. Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen.

### Copyright

Other than for strictly personal use, it is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

The publication may also be distributed here under the terms of Article 25fa of the Dutch Copyright Act, indicated by the "Taverne" license. More information can be found on the University of Groningen website: <https://www.rug.nl/library/open-access/self-archiving-pure/taverne-amendment>.

### Take-down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Downloaded from the University of Groningen/UMCG research database (Pure): <http://www.rug.nl/research/portal>. For technical reasons the number of authors shown on this cover page is limited to 10 maximum.



# Ervaringen bij verkoop woningen in aardbevingsgebied

Eerste rapportage

URSI Research  
Report 355

Prof.dr.ir. G.R.W. de Kam  
Erik Mey

20 september 2016

[www.rug.nl/staff/g.r.w.de.kam](http://www.rug.nl/staff/g.r.w.de.kam)

# Inhoudsopgave

<b>Inhoudsopgave</b>	<b>2</b>
<b>1 Inleiding: eerste uitkomsten</b>	<b>3</b>
1.1 Kenmerken van de respons	3
1.2 Samenvatting van de uitkomsten	3
<b>2 Respons</b>	<b>4</b>
<b>3 Respons naar fase in het verkoopproces</b>	<b>5</b>
<b>DEEL A: Respondenten met directe verkoopervaring</b>	<b>6</b>
<b>4 Verdeling van de respons naar woningtype en prijsklasse</b>	<b>6</b>
<b>5 De aardbevingen zijn bij een kwart van de respondenten een belangrijke reden om hun woning te koop te zetten</b>	<b>6</b>
<b>6 Ruim de helft heeft de vraagprijs verlaagd</b>	<b>8</b>
<b>7 Aardbevingen belangrijker reden om de vraagprijs te verlagen dan algemene marktonwikkelingen of krimp</b>	<b>8</b>
<b>8 Bijna een kwart van de woningen een of meerdere keren van de markt genomen</b>	<b>9</b>
<b>9 Verwachtingen over de toekomstige ontwikkeling van de vraagprijs</b>	<b>9</b>
<b>10 Houden makelaars en taxateurs rekening met aardbevingsrisico?</b>	<b>10</b>
<b>11 Driekwart van de woningen heeft schade</b>	<b>10</b>
<b>12 Vier van de vijf potentiële kopers houden rekening met aardbevingen</b>	<b>10</b>
<b>13 Meerderheid verkopers voelt zich onzeker</b>	<b>11</b>
<b>14 Verkopers soms terughoudend met informatie</b>	<b>12</b>
<b>15 90% van de schades is geheel of gedeeltelijk erkend door NAM</b>	<b>12</b>
<b>16 Toegekende schadebedragen substantieel lager dan eigen inschatting van schade</b>	<b>12</b>
<b>17 Ruim de helft van de respondenten heeft de waardevermeerderingsregeling gebruikt.</b>	<b>12</b>
<b>18 Bijna de helft doet aanvullende investeringen bij schadeherstel en/of waardevermeerdering</b>	<b>12</b>
<b>19 Meer dan de helft wil beroep doen op de waardeverminderingregeling bij toekomstige verkoop</b>	<b>13</b>
<b>20 Ruime belangstelling voor vervolg op uitkoopregeling</b>	<b>13</b>
<b>DEEL B: Respondenten zonder directe verkoop ervaring</b>	<b>13</b>
<b>21 Waar op letten als koper?</b>	<b>13</b>
<b>22 Schade leidt tot lagere bieding</b>	<b>14</b>
<b>DEEL C: Vragen aan alle respondenten</b>	<b>15</b>
<b>23 Woongenot onder druk: meer dan de helft wil wegens het risico niet opnieuw een woning in het aardbevingsgebied kopen</b>	<b>15</b>
<b>24 In de beleving van respondenten is het aardbevingsgebied groter dan het gebied dat beleidsmakers hanteren</b>	<b>16</b>
<b>Referenties</b>	<b>16</b>

# 1 Inleiding: eerste uitkomsten

De Rijksuniversiteit Groningen heeft het initiatief genomen om (nader) te onderzoeken wat de invloed van aardbevingen is op de ervaringen van Groningers die hun huis willen verkopen. Het onderzoek bestaat uit drie onderdelen, te weten een enquête, interviews en analyse van dagboeken. De enquête is in augustus gehouden, evenals een eerste viertal interviews. De overige interviews en het bijhouden van de dagboeken moeten nog worden gedaan, naast een uitgebreide analyse van alle uitkomsten. In dit document staan alleen de eerste uitkomsten van de enquête. Deze informatie wordt nu reeds gepubliceerd, omdat de uitkomsten van belang kunnen zijn voor de opinie- en besluitvorming rond het Gaswinningsbesluit.

Met de enquête is informatie verzameld over het verloop van het verkoopproces en de ervaringen van mensen die hun huis te koop hebben staan, dan wel dit in het recente verleden hebben gedaan. Het perspectief is dus dat van de verkoper, en wat we aanduiden als een ‘verkoopervaring’ zal in een aantal gevallen ook een ervaring zijn die nog niet met een daadwerkelijk verkoop is afgerond. In de publiciteit is daarnaast steeds aangegeven dat ook mensen die geen directe ervaring hebben met verkoop aan (een deel van) de enquête kunnen deelnemen. De reden is dat ook zij voor dit onderzoek relevante opvattingen hebben over het wonen en de woningmarkt in dit gebied. Hun opvattingen zeggen iets over de potentiële toekomstige kopers en verkopers in het gebied, zeker omdat verreweg de meeste transacties plaats vinden tussen mensen die al in het gebied wonen.

Gestreefd is naar een brede respons. In eerste instantie zijn de in Groningen woonachtige leden van de Vereniging Eigen Huis, en de deelnemers van de stichting WAG benaderd, door tussenkomst van genoemde organisaties. De enquête is eind juli onder de aandacht gebracht via nieuwsbrieven onder andere van het Groninger Gasberaad. Begin augustus is een brief gestuurd naar alle 4.200 adressen van woningen die in juli op Funda te koop stonden in postcode gebieden waar sprake is van schade door aardbevingen<sup>1</sup>. Bovendien is in het laatste weekend van augustus nog een rappel gestuurd naar deelnemers van de stichting WAG, en een oproep gedaan om mee te doen via de algemene regionale media, het Dagblad voor het Noorden en RTV-Noord.

## 1.1 Kenmerken van de respons.

In totaal 1.200 woningeigenaren hebben de enquête ingevuld, daarvan hadden 640 hun woning nu of in het recente verleden te koop staan. Van deze 640 eigenaren hebben 137 hun woning recent verkocht.

Een klein deel is positief gestemd over het verloop van de verkoop, maar een grote meerderheid heeft problemen bij de verkoop, waarbij de aard, ernst en achtergrond van die problemen per individu sterk verschilt.

Het onderwerp blijkt bij een aanzienlijk aantal respondenten (veel) emotie op te roepen. Veel respondenten hebben aanvullende informatie verstrekt door toelichtende tekst in de enquête, het toesturen van bijlagen, telefonische of mailberichten.

De belangstelling om deel te nemen aan vervolgonderzoek is bijzonder groot: 377 respondenten willen meewerken aan een interview, en 176 willen een dagboek gaan bijhouden. (Ook) dit duidt op grote betrokkenheid van de respondenten bij het vraagstuk van de verkoop van hun woning.

## 1.2 Samenvatting van de uitkomsten

Naast de items uit de vragenlijst gaven enkele respondenten aan dat ook de situatie van mensen met (woningen in combinatie met) bedrijfspanden meer aandacht moet krijgen, en dat geldt ook voor de situatie van eigenaren die te maken hebben met aardbevingsimpact buiten de door overheid en NAM bepaalde contouren en gebieden.

*Voor de totale groep respondenten:*

- Woongenot staat onder druk: meer dan de helft zal vanwege het risico niet opnieuw een woning in het aardbevingsgebied kopen. In de beleving van de respondenten is het aardbevingsgebied aanzienlijk groter dan het gebied (veelal elf gemeenten) dat door beleidsmakers wordt aangehouden.

<sup>1</sup> Het drukken en verzenden van deze brieven en de verwerking van de uitkomsten is mede mogelijk gemaakt door een financiële bijdrage van de Stichting WAG

*Voor de groep respondenten met directe ervaring met het verkopen van hun woning:*

- De aardbevingen zijn bij een kwart van de respondenten een belangrijke reden om hun woning te koop te zetten
- Ruim de helft heeft de vraagprijs tussentijds verlaagd
- Aardbevingen zijn als reden om de vraagprijs te verlagen belangrijker dan de algemene situatie op de woningmarkt (zoals de crisis die achter ons ligt) of krimp
- Bijna een kwart van de woningen is in de loop van het verkoopproces een of meerdere keren kort van de markt genomen
- Een meerderheid denkt het komende jaar de vraagprijs te moeten verlagen
- Driekwart van de woningen heeft schade, voor het merendeel is deze (gedeeltelijk) erkend door de NAM/CVW
- Vier van de vijf geïnteresseerde kopers houden rekening met aardbevingen
- De meerderheid van de verkopers voelt zich onzeker
- Bijna de helft van de respondenten doet voor eigen rekening aanvullende investeringen bij schadeherstel en/of toepassing van de waardevermeerderingsregeling
- Er is ruime belangstelling voor een vervolg op de uitkoopregeling

*Voor de groep zonder directe ervaring met verkoop:*

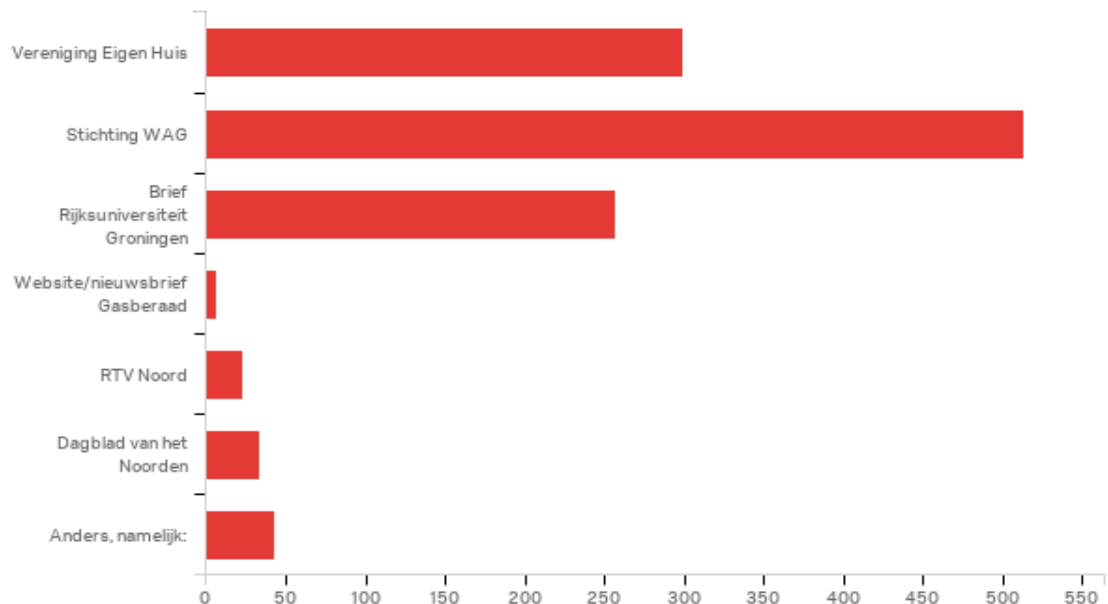
- Als zij een woning in het aardbevingsgebied zouden kopen letten zij vooral op bouwtechnische aspecten en schade(rapporten).
- Voor een woning met goed en netjes gerepareerde schade zouden zij (toch) minder bieden dan voor een identieke woning zonder schade.

## 2 Respons

De respons (stand van zaken per 5 september) is iets meer dan 1200.

In onderstaande grafiek en tabel een overzicht van de manier waarop mensen van het onderzoek gehoord hebben.

*Grafiek 2.1 Op welke manier heeft u gehoord over dit onderzoek?*



*Tabel 2.1: Op welke manier heeft u gehoord over dit onderzoek?*

Antwoord	%	Aantal
Vereniging Eigen Huis	25.45%	299
Stichting WAG	43.66%	513
Brief Rijksuniversiteit Groningen	21.87%	257
Website/nieuwsbrief Gasberaad	0.51%	6
RTV Noord	1.96%	23
Dagblad van het Noorden	2.89%	34
Anders, namelijk:	3.66%	43
Totaal	100%	1175

*Opmerkingen naar aanleiding van de respons:*

- Door de gekozen methode zijn een aantal woningeigenaren meermalen benaderd; de kans daarop was van te voren ingeschat door voor een klein gebied te onderzoeken hoeveel eigenaren die hun huis op Funda hebben staan tevens lid zijn van VEH en/of deelnemer van Stichting WAG. Die overlap bleek beperkt te zijn.
- De maatschappelijke en politieke actualiteit van de onderzoeksvragen heeft geleid tot de keuze om de enquête in de zomer(vakantie) te houden, maar dit kan de respons beperkt hebben.
- Ook als we er rekening mee houden dat leden van VEH of deelnemers van stichting WAG met hun huis op Funda de enquête al hadden ingevuld toen zij werden aangeschreven met de uitnodiging om deel te nemen, laat de verhouding tussen de respons via verschillende wervingskanalen zien dat de belangstelling voor de enquête hoger is naarmate mensen lid of deelnemer zijn van een organisatie die zich meer expliciet met belangenbehartiging van woningeigenaren in het aardbevingsdossier bezig houdt.
- Vooruitlopend op een nadere analyse verwachten we ook een hoger responspercentage uit gebieden met een hogere aardbevingsimpact.

### 3 Respons naar fase in het verkoopproces

Onderstaande tabel laat zien hoe de verdeling van de respons is naar fasen in het verkoopproces.

*Tabel 3.1: Verdeling van de respondenten naar fase in het verkoopproces*

Totaal respons	1201
Nu te koop	425
Eerder te koop (vanaf 2010)	215
Daarvan verkocht	137
Geen directe verkoopervaring	560

Ruim de helft (640) van de respondenten heeft de woning te koop staan of in het recente verleden te koop gezet. Van die tweede groep heeft iets meer dan 60% de woning daadwerkelijk kunnen verkopen. De eerste vier interviews zijn gehouden met respondenten die hun woning te koop hebben staan of recent hebben verkocht.

De overige 560 respondenten hebben geen directe ervaring met het verkopen van hun woning.

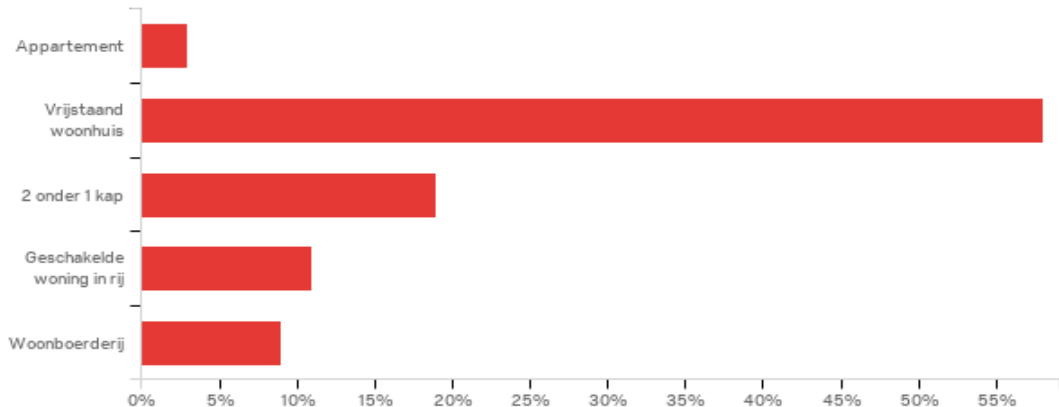
In het vervolg van deze rapportage gaat deel A over de groep met directe verkoopervaringen, deel B over de groep zonder directe verkoopervaringen en deel C over de totale groep respondenten.

# DEEL A: Respondenten met directe verkoopervaring

## 4 Verdeling van de respons naar woningtype en prijsklasse

Het merendeel van de respondenten bezit een vrijstaande woning:

*Grafiek 4.1 Verdeling van de respons naar woningtype*

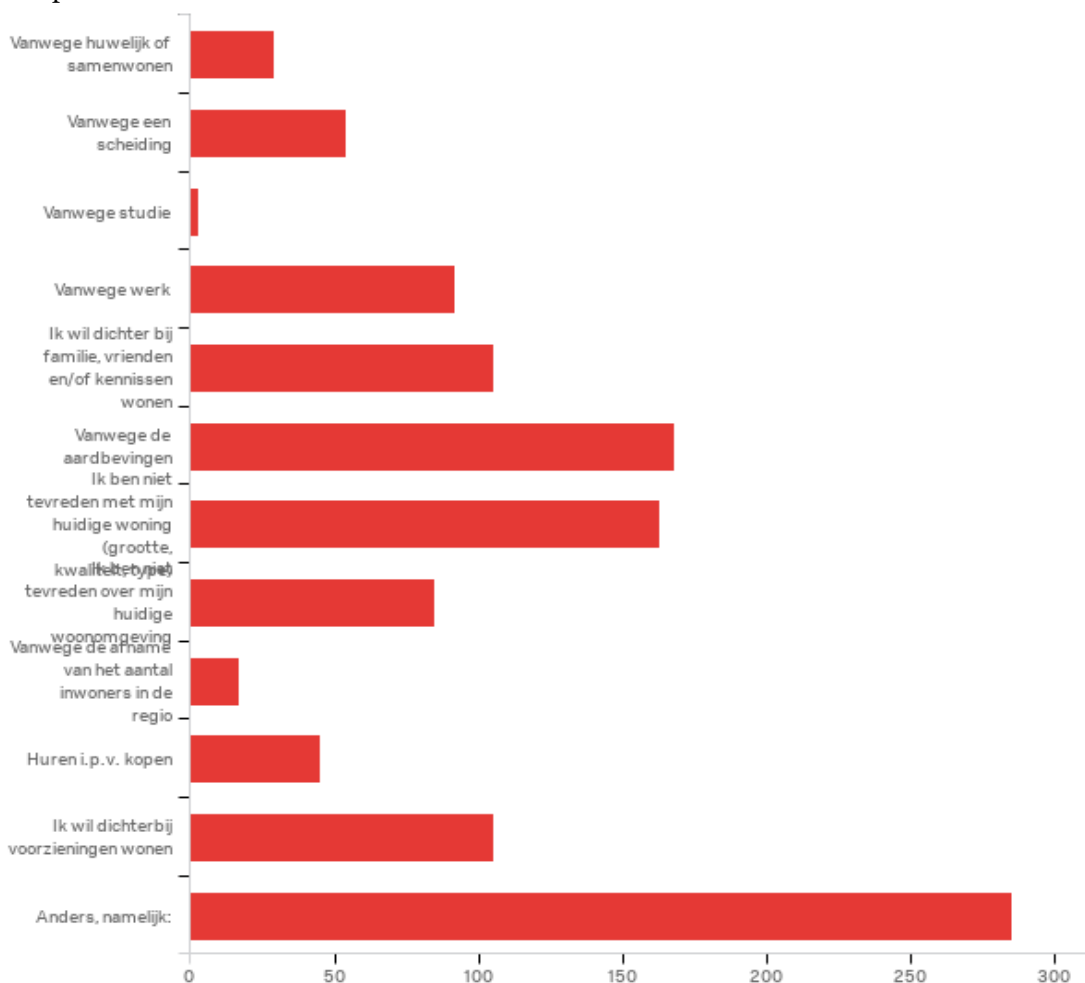


De gemiddelde WOZ waarde (vooralsnog indicatief) ligt rond 140.000 euro.

## 5 De aardbevingen zijn bij een kwart van de respondenten een belangrijke reden om hun woning te koop te zetten

De respondenten hebben de volgende redenen om hun huis te koop te zetten:

**Grafiek 5.1:** Wat waren/zijn voor u de drie belangrijkste redenen om de woning te willen verkopen?



**Tabel 5.1:** Wat waren/zijn voor u de drie belangrijkste redenen om de woning te willen verkopen?

Antwoord	%	Aantal
Vanwege huwelijk of samenwonen	4.51%	29
Vanwege een scheiding	8.40%	54
Vanwege studie	0.47%	3
Vanwege werk	14.31%	92
Ik wil dichterbij familie, vrienden en/of kennissen wonen	16.33%	105
Vanwege de aardbevingen	26.13%	168
Ik ben niet tevreden met mijn huidige woning (grootte, kwaliteit, type)	25.35%	163
Ik ben niet tevreden over mijn huidige woonomgeving	13.22%	85
Vanwege de afname van het aantal inwoners in de regio	2.64%	17
Huren i.p.v. kopen	7.00%	45
Ik wil dichterbij voorzieningen wonen	16.33%	105
Anders, namelijk:	44.32%	285
Totaal	100%	643

Bij de 26 procent van de respondenten bij wie aardbevingen een rol spelen in hun beslissing om de woning te koop te zetten spelen de volgende aspecten van de aardbevingsproblematiek een rol (tabel 5.2):



*Tabel 5.2: Welke aspecten van de aardbevingsproblematiek spelen een rol bij uw beslissing om de woning te koop te zetten?*

Question	Helemaal niet van toepassing		Niet van toepassing		Neutraal		Van toepassing		Helemaal van toepassing		Totaal
Ik voel me niet meer veilig in de woning door het risico op aardbevingen	25.83%	163	21.87%	138	27.42%	173	17.43%	110	7.45%	47	631
Ik voel me onzeker over aardbevingen in de toekomst	14.62%	93	14.94%	95	16.04%	102	34.59%	220	19.81%	126	636
Door schade aan de woning voel ik me niet meer prettig in de woning	21.96%	139	22.75%	144	24.01%	152	19.91%	126	11.37%	72	633
De schadeprocedures zijn lang en vervelend	12.38%	79	13.95%	89	14.89%	95	21.00%	134	37.77%	241	638
Het woongenot is aangetast door aardbevingen	13.48%	86	16.30%	104	14.89%	95	29.15%	186	26.18%	167	638
Anders namelijk:	17.86%	25	11.43%	16	16.43%	23	10.71%	15	43.57%	61	140

Bij een eerste analyse zien we aanwijzingen dat de aantasting van het woongenot bij de groep respondenten die hun woning te koop heeft of heeft gehad wat groter is dan bij de groep respondenten voor wie dat niet het geval is (vergelijk de uitkomsten bij punt 23). Bij de vier geïnterviewde personen zijn de aardbevingen wel een versturende factor, maar voor slechts één van hen de belangrijkste reden om te (willen) verkopen.

Opvallend in deze uitkomsten dat aardbevingen twee keer vaker een reden zijn om het huis te (willen) verkopen dan bij het onderzoek van Raemaekers (2013).

## 6 Ruim de helft heeft de vraagprijs verlaagd

Van de respondenten die een woning te koop hebben staan of gehad, heeft .57% de vraagprijs een of meerdere keren moeten verlagen.

De twee geïnterviewden die hun huis hebben verkocht hebben dit kunnen doen omdat zij de mogelijkheid hadden om de vraagprijs substantieel te verlagen. Anderen kunnen dit niet, of hebben in hun omgeving gezien dat ook een grote verlaging geen succes oplevert.

Ook het percentage eigenaren dat de vraagprijs heeft verlaagd ligt hoger dan in het onderzoek van Raemaekers (2013).

## 7 Aardbevingen belangrijker reden om de vraagprijs te verlagen dan algemene marktonwikkelingen of krimp

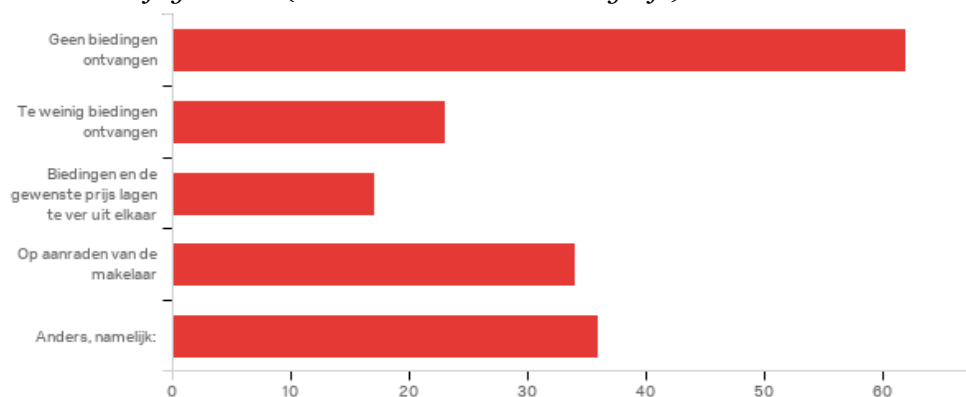
De respondenten konden een rangorde van belangrijkheid aangeven bij drie soorten redenen om de vraagprijs te verlagen, te weten algemene marktontwikkelingen (los van krimp of aardbevingen), krimp en aardbevingen. De uitkomst is herkend naar de hypothetische situatie dat zij 100 eenheden aan belang konden verdelen over deze drie redenen.. Als alle respondenten alleen krimp belangrijk zouden vinden zou deze 100 scoren, de overige twee nul, etc. De uitkomst is: 29 eenheden voor algemene marktontwikkelingen, 44 voor aardbevingen en 27

eenheden voor krimp. Dit laat zien dat in de perceptie van de respondenten aan aardbevingen een groter prijsdrukkend effect zou moeten worden toegeschreven dan aan krimp.

## 8 Bijna een kwart van de woningen een of meerdere keren van de markt genomen

Bijna een kwart van de respondenten heeft de woningen een (18%) of meerdere (5%) van de markt genomen en kort daarna weer te koop gezet, in de hoop daarmee nieuwe belangstelling te genereren. Grafiek en tabel 8.1. laten zien dat ruim de helft van deze respondenten dat deed omdat er helemaal geen biedingen waren ontvangen, en bij een op de drie respondenten was dat (ook) op advies van de makelaar.

*Grafiek 8.1: Wat zijn de belangrijkste reden(en) dat u deze woning een of meerdere keren van de markt heeft gehaald? (meerdere antwoorden mogelijk)*

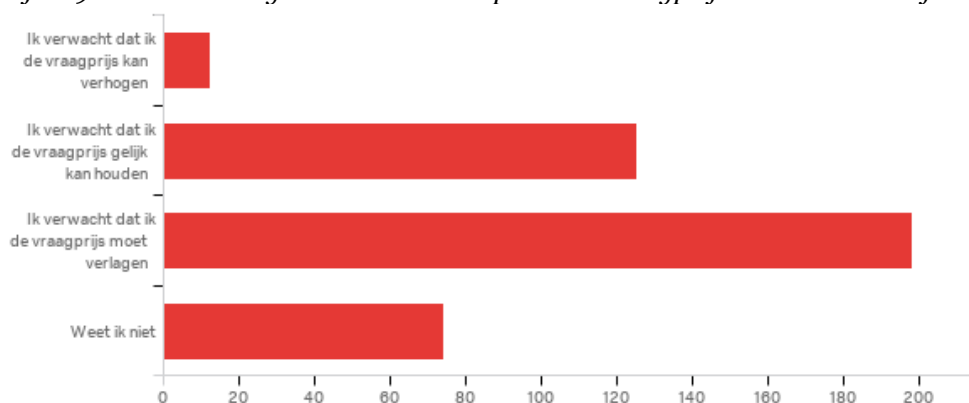


*Tabel 8.1: Wat zijn de belangrijkste reden(en) dat u deze woning een of meerdere keren van de markt heeft gehaald? (meerdere antwoorden mogelijk)*

Antwoord	%	Aantal
Geen biedingen ontvangen	54.87%	62
Te weinig biedingen ontvangen	20.35%	23
Biedingen en de gewenste prijs lagen te ver uit elkaar	15.04%	17
Op aanraden van de makelaar	30.09%	34
Anders, namelijk:	31.86%	36
Totaal	100%	113

## 9 Verwachtingen over de toekomstige ontwikkeling van de vraagprijs

*Grafiek 9.1: Verwachtingen over het verloop van de vraagprijs in het komende jaar*



Slechts een klein deel van de respondenten verwacht dat men de vraagprijs het komende jaar kan verhogen, en dat lijkt in strijd met de actuele trend in grote delen van de woningmarkt.

Dat blijkt bij vergelijking met de cijfers van de VEH Marktindicator voor het tweede kwartaal 2016 ( Boumeester and Lamain 2016). Voor de komende twaalf maanden zijn de verwachtingen onder de huishoudens ten aanzien van de koop-prijontwikkeling gunstiger in vergelijking met het vorige kwartaal. Het aandeel respondenten dat een matige tot sterke stijging van de koopprijzen verwacht, bedraagt inmiddels 41% (was 36% in het vorige kwartaal en maar 19% een jaar geleden). Gemiddeld gelijkblijvende of dalende koopprijzen worden nog door 14% van de ondervraagde woonconsumenten verwacht; het aandeel dat verder dalende prijzen verwacht is inmiddels minimaal geworden met 2%. (

## 10 Houden makelaars en taxateurs rekening met aardbevingsrisico?

In bijna de helft van de gevallen houden makelaars en taxateurs rekening met aardbevingsrisico, in ongeveer een kwart van de gevallen niet, de overige respondenten weten niet of dat het geval was.

Dat is een opvallende toename ten opzichte van de uitkomsten van het onderzoek in juli 2013, onder mensen die hun huis op Funda te koop hadden staan in een straal van 10 km rond Uithuizen, een gebied dat op dat moment zeker sterker te maken had dan het veel grotere gebied waaruit de respons op het huidige onderzoek is gekomen. In het onderzoek van 2013 had de makelaar/taxateur slechts in een kwart van de gevallen rekening gehouden met aardbevingsrisico. ( Raemaekers 2013)

## 11 Driekwart van de woningen heeft schade

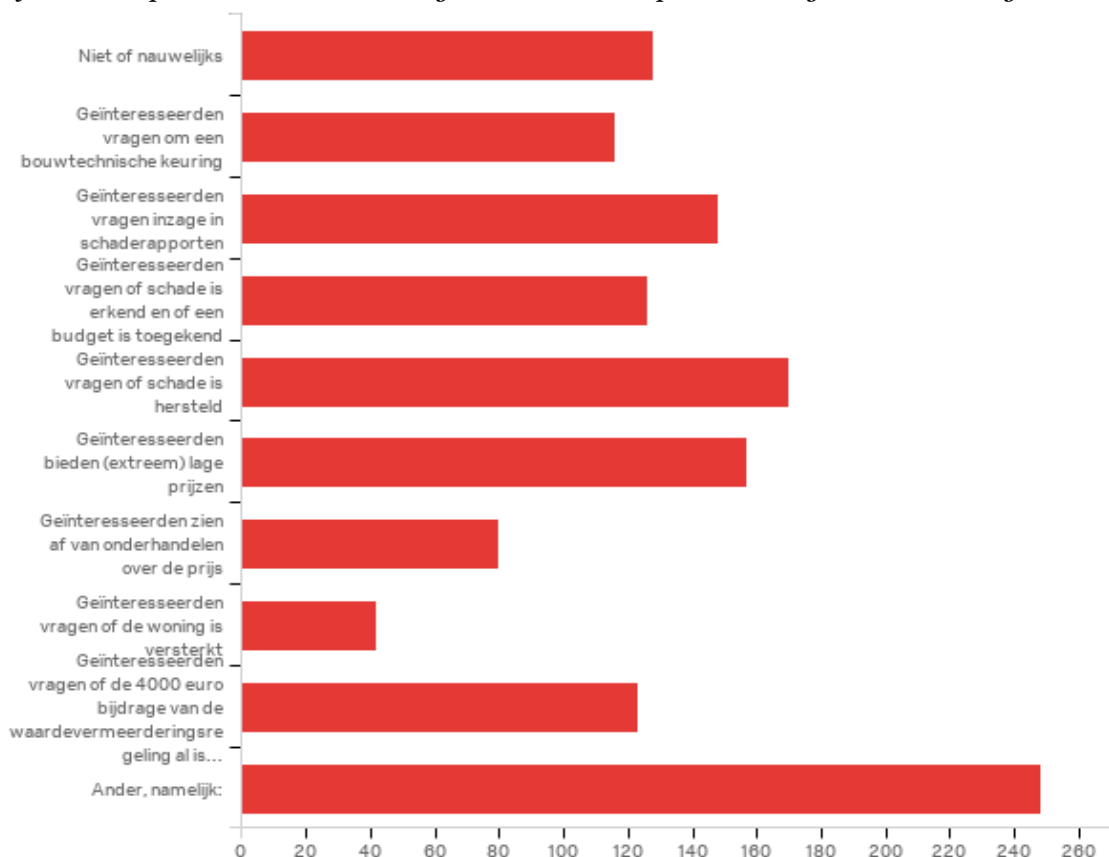
Driekwart van de woningen die te koop staan of gestaan hebben heeft een of meer keren schade gehad. Een op de drie had schade in de periode dat de woning te koop stond, en bij iets meer dan 70% van deze respondenten was de schade ook zichtbaar voor kopers.

Het aandeel woningen zonder schade (25%) is even hoog als in het onderzoek van Raemaekers (2013), maar dit had betrekking op een beperkter gebied met zwaardere aardbevingsimpact. De uitkomsten lijken daarmee te bevestigen dat het aandeel woningen met schade in het bestand woningen dat op Funda staat in drie jaar tijd is toegenomen.

## 12 Vier van de vijf potentiële kopers houden rekening met aardbevingen

Naar de ervaring van de respondenten houdt 80% van de geïnteresseerde kopers rekening met aardbevingen, op een of meer van de volgende manieren:

Grafiek 12.1: Op welke manier houden geïnteresseerde kopers rekening met aardbevingen?



Opnieuw zien we een sterke toename van het aandeel potentiële kopers dat aardbevingen bij de onderhandelingen betreft, in 2013 was dat ongeveer een kwart.

Tabel 12.1: Op welke manier houden geïnteresseerde kopers rekening met aardbevingen?

Antwoord	%	Aantal
Niet of nauwelijks	20.19%	128
Geïnteresseerden vragen om een bouwtechnische keuring	18.30%	116
Geïnteresseerden vragen inzage in schaderapporten	23.34%	148
Geïnteresseerden vragen of schade is erkend en of een budget is toegekend	19.87%	126
Geïnteresseerden vragen of schade is hersteld	26.81%	170
Geïnteresseerden bieden (extreem) lage prijzen	24.76%	157
Geïnteresseerden zien af van onderhandelen over de prijs	12.62%	80
Geïnteresseerden vragen of de woning is versterkt	6.62%	42
Geïnteresseerden vragen of de 4000 euro bijdrage van de waardevermeerderingsregeling al is toegekend	19.40%	123
Ander, namelijk:	39.12%	248
Totaal	100%	634

Geïnteresseerden willen veel weten over schade, -herstel en -regelingen. Een kwart biedt zeer lage prijzen en een op de acht ziet geheel af van een bod. Een geïnterviewde geeft aan dat na “Huizinge” de belangstelling van kopers geheel verdween.

## 13 Meerderheid verkopers voelt zich onzeker

Ruim 60 procent is het eens of helemaal eens met de stelling dat zij zich onzeker voelen in het verkoopproces omdat hun woning in een regio staat waar het risico op aardbevingen bestaat.

## 14 Verkopers soms terughoudend met informatie

Een kwart van de respondenten voelt terughoudendheid om aan mogelijk geïnteresseerde kopers informatie te verstrekken over zaken als schade, recente aardbevingen etc.

## 15 90% van de schades is geheel of gedeeltelijk erkend door NAM

Van de schades is 50% geheel en 40% gedeeltelijk erkend door de NAM. 6% is nog in behandeling.

## 16 Toegekende schadebedragen substantieel lager dan eigen inschatting van schade

Onderstaande tabel laat zien welke schadebedragen zijn toegekend en wat de eigen inschatting van de schade door eigenaren is.

*Tabel 16.1: Toegekende schadebedragen vergeleken met eigen inschatting schade* **Fout!**  
**Ongeldige koppeling.**

Hoewel een exacte berekening niet gemaakt kan worden omdat de gegevens alleen per klasse bekend zijn, is het evident dat de eigen inschattingen van de schade substantieel hoger liggen dan de toegekende bedragen. De (berekende) toegekende bedragen liggen ook hoger dan het gemiddelde dat genoemd wordt in het dit voorjaar verschenen onderzoek van Bosker et al. 2016) (7.600 euro), maar dat kan mogelijk deels verklaard worden doordat in deze tabel alle schadebedragen per woning zijn opgeteld, wellicht dat Bosker bedragen per melding aangeeft.

## 17 Ruim de helft van de respondenten heeft de waardevermeerderingsregeling gebruikt.

Ruim de helft (57%) van de respondenten heeft de waardevermeerderingsregeling van de NAM gebruikt.

## 18 Bijna de helft doet aanvullende investeringen bij schadeherstel en/of waardevermeerdering

Bijna de helft van de respondenten doet uit eigen middelen aanvullende investeringen bij schadeherstel of gebruik van de waardevermeerderingsregeling. De meest genoemde investeringen (50%) zijn extra investeringen in energiebesparing, 18% noemt (ook) nieuwe keuken en/of badkamer en 6% (ook) het groter maken van de woning. Dat betekent dat de genoemde regelingen voor een aantal eigenaren kennelijk een incentive zijn om ook zelf te investeren. Dat kan een positief effect hebben op de verkoopbaarheid en prijs van woningen.

Zoals bekend laat het onderzoek van Bosker et al (2016) een (substantieel) positief prijseffect zien van de toekenning van een schadebudget. Bij een woning met het gemiddelde toegekende schadebudget van 7.600 euro zou de prijs 4,5% hoger zijn dan van een vergelijkbare woning zonder schade. Voor een substantieel aantal woningen zou dit het door deze onderzoekers berekende negatieve effect van ligging en voelbare aardbevingen compenseren of zelfs overtreffen. Zelfs bij 1.000 euro schadebudget zou een woning al 3,5% meer opbrengen dan een woning zonder schade. De onderzoekers schrijven dit effect toe aan het herstel (Marlet, Ponds et al. 2016), maar houden geen rekening met de mogelijkheid dat eigenaren tegelijk met het door de NAM betaalde herstel ook zelf middelen hebben geïnvesteerd in aanvullend onderhoud of verbetering. En dit onderzoek laat zien dat dit bij bijna de helft van de respondenten inderdaad het geval is. Per saldo is het nadeel voor eigenaren die deze keus gemaakt hebben groter dan de door Bosker et al berekende som van het negatieve liggingseffect en het positieve effect van een schadebudget.

## 19 Meer dan de helft wil beroep doen op de waardeverminderingsregeling bij toekomstige verkoop

Iets meer dan de helft (56%) is van plan een beroep te doen op de waardeverminderingsregeling van de NAM als de woning in de toekomst verkocht zou worden. Redenen om het niet te doen zijn onbekendheid, het beperkte gebied waar de regeling geldt en gebrek aan vertrouwen dat de regeling iets op zal leveren.

## 20 Ruime belangstelling voor vervolg op uitkoopregeling

Als er een vervolg komt op de pilot voor een uitkoopregeling zou rond 40% van de respondenten daar gebruik van willen maken. Een kwart zal dat daarentegen beslist niet doen.

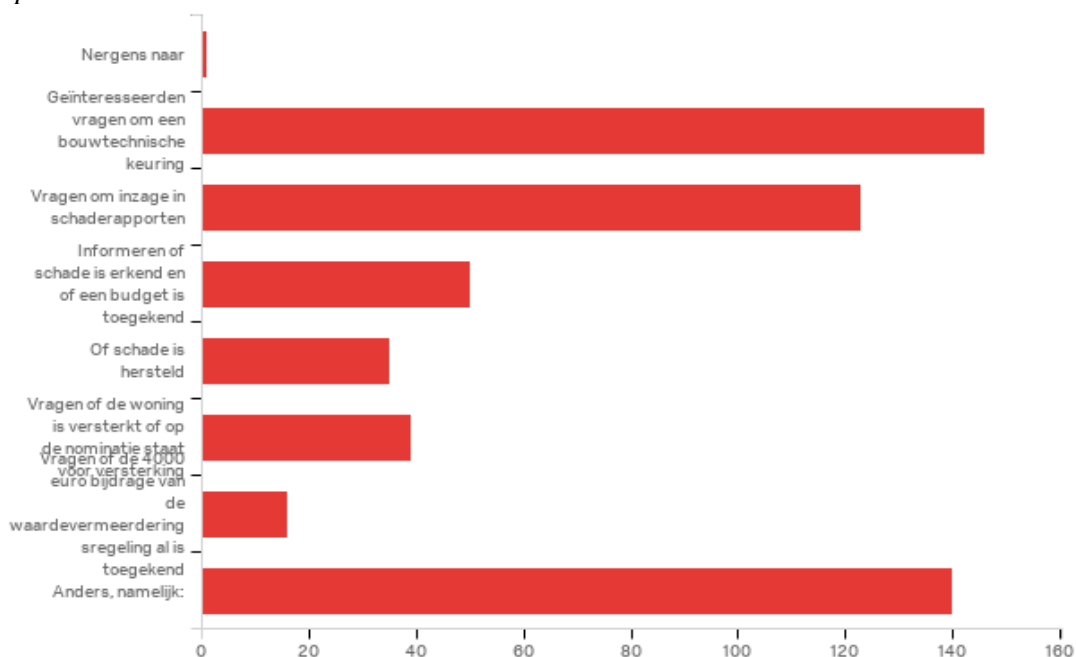
# DEEL B: Respondenten zonder directe verkoop ervaring

Aan de mensen die op dit moment of in het recente verleden geen woning te koop hebben gezet is gevraagd zich in te leven in de positie van iemand die een woning in het aardbevingsgebied wil kopen. Gezien het grote aandeel transacties tussen mensen binnen de regio draagt dit bij aan inzicht welke aspecten kopers in het aankoopproces van belang vinden.

## 21 Waar op letten als koper?

De vraag luidt: Stel dat u zelf een woning in het aardbevingsgebied bezichtigt die u wilt kopen, of dat een goede kennis uw advies hierover vraagt, waar zou u dan op letten / waar zou u de verkoper naar vragen?

*Grafiek 20.1: Waarop zou u letten als u zelf een woning in het aardbevingsgebied zou willen kopen?*



**Tabel 20.1: Waarop zou u letten als u zelf een woning in het aardbevingsgebied zou willen kopen?**

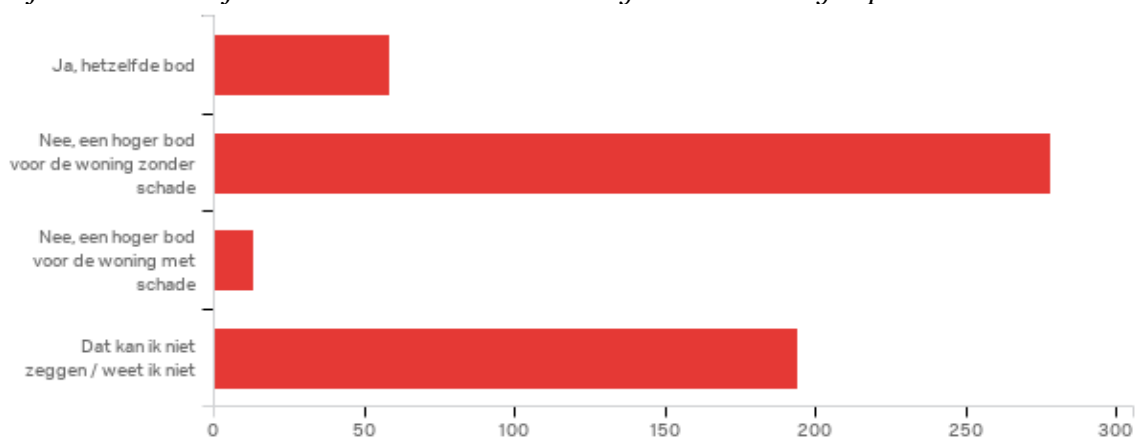
Antwoord	%	Aantal
Nergens naar	0.18%	1
Geïnteresseerden vragen om een bouwtechnische keuring	26.55%	146
Vragen om inzage in schaderapporten	22.36%	123
Informeren of schade is erkend en of een budget is toegekend	9.09%	50
Of schade is hersteld	6.36%	35
Vragen of de woning is versterkt of op de nominatie staat voor versterking	7.09%	39
Vragen of de 4000 euro bijdrage van de waardevermeerderingsregeling al is toegekend	2.91%	16
Anders, namelijk:	25.45%	140
Totaal	100%	550

De manier waarop de vraag was geformuleerd maakte slechts één antwoord mogelijk, zodat het overzicht een beeld geeft van wat mensen het belangrijkste vinden bij een (hypothetische) woningaankoop. Inzicht in bouwtechnische en schade-aspecten krijgt veel aandacht, erkenning van schade, herstel en budgetten lijkt op de tweede plaats te komen. Opvallend is dat het aspect versterking weinig aandacht krijgt. De categorie *anders* moet nog nader geanalyseerd worden, wel kan al gezegd dat veel respondenten deze hebben gebruikt om aan te geven dat zij naar (vrijwel) alle opgesomde aspecten zouden vragen.

## 22 Schade leidt tot lagere bieding

De tweede vraag aan mensen die geen directe verkoopervaring hebben ging over het effect van herstelde aardbevingsschade op de hoogte van het bod dat zij voor een woning zouden doen. Deze vraag luidt: Stel u vindt binnen het aardbevingsgebied vlak bij elkaar twee identieke woningen waarvan de een aardbevingsschade heeft die vakkundig en netjes is hersteld, en de andere woning heeft geen schade, zou u dan voor deze woningen hetzelfde bedrag bieden?

**Grafiek 21.1: Een zelfde bod voor een identieke woning met en zonder gerepareerde schade?**



**Tabel 21.1: Een zelfde bod voor een identieke woning met en zonder gerepareerde schade?**

Antwoord	%	Aantal
Ja, hetzelfde bod	10.68%	58
Nee, een hoger bod voor de woning zonder schade	51.20%	278
Nee, een hoger bod voor de woning met schade	2.39%	13
Dat kan ik niet zeggen / weet ik niet	35.73%	194
Totaal	100%	543

Deze uitkomsten staan op gespannen voet met de veel aangehaalde uitkomst van een onderzoek van ORTEC (Francke and Lee 2014) dat het voor de prijs van verkochte woningen niet uit maakt of deze schade hebben of niet. Ook het positieve prijseffect van toekenning van een

schadebudget dat in het onderzoek van Bosker et al (2016) wordt gevonden strookt niet met de teneur van bovenstaande uitspraken. Dat pleit voor gedetailleerd nader onderzoek naar de wisselwerking van schade(herstel), onderhoudstoestand en waardering door kopers, en de resulterende effecten op prijsvorming.

## DEEL C: Vragen aan alle respondenten

### 23 Woongenot onder druk: meer dan de helft wil wegens het risico niet opnieuw een woning in het aardbevingsgebied kopen

Aan alle respondenten is een vraag voorgelegd over de invloed van aardbevingen op hun woongenot. Deze vraag is ook in enkele andere onderzoeken gebruikt en maakt het mogelijk in een vervolgrapportage wat meer te zeggen over de representativiteit van het onderzoek.

Vooreerst de uitkomsten in grafiek en tabel 22.1:

*Grafiek 22.1 In welke mate heeft het risico op aardbevingen invloed op het wonen? Hieronder staan enkele uitspraken over mogelijke gevolgen van de aardbevingen op het wonen.*

Question	1		Mee oneens		Niet mee eens/ niet mee oneens		Mee eens		Helemaal mee eens		Totaal
Ik voel mij veilig in mijn huis	5.58%	65	13.99%	163	23.95%	279	43.61%	508	12.88%	150	1165
Ik heb een gevoel van onzekerheid	10.84%	125	25.07%	289	19.95%	230	34.35%	396	9.80%	113	1153
Ik voel een toegenomen verhuisneiging	12.15%	139	22.55%	258	18.88%	216	28.23%	323	18.18%	208	1144
Melden en afhandeling van schade kost tijd en energie	3.07%	35	4.04%	46	8.60%	98	32.57%	371	51.71%	589	1139
Ik heb geen zin en energie meer om onderhoud aan de woning te plegen	14.35%	165	32.17%	370	22.26%	256	19.30%	222	11.91%	137	1150
De waarde van mijn huis is gedaald	5.09%	59	3.54%	41	5.78%	67	23.90%	277	61.69%	715	1159
Het risico op aardbevingen is voor mij een reden om niet opnieuw een woning in het aardbevingsgebied te kopen	7.24%	83	16.49%	189	21.38%	245	19.63%	225	35.25%	404	1146
Anders, namelijk:	5.03%	8	5.03%	8	16.35%	26	12.58%	20	61.01%	97	159

Aan de laatste vraag is een vervolgvraag verbonden over de omvang van het gebied dat de respondenten als aardbevingsgebied beschouwen (en waar zij dus niet zouden willen kopen).

Een min of meer vergelijkbare is ook in 2013 gesteld. Tweederde van de toenmalige respondenten zou niet opnieuw in het gebied kopen, en ongeveer de helft van deze groep noemt aardbevingen als reden. Een sterke aanwijzing dat het aandeel woningeigenaren dat om reden van het aardbevingsrisico niet opnieuw een woning in het gebied zou kopen aanzienlijk is toegenomen.



## 24 In de beleving van respondenten is het aardbevingsgebied groter dan het gebied dat beleidsmakers hanteren

Deze vraag is beantwoord door respondenten die vanwege het risico niet opnieuw een woning in het aardbevingsgebied willen kopen. Natuurlijk worden de 'erkende' aardbevingsgemeenten veel genoemd, maar het is opvallend dat de respondenten het aardbevingsgebied ruim definiëren, inclusief (delen van) gemeenten als Bellingwedde, Grootegast, Groningen, Haren, Leek, Marum, Pekela, Stadskanaal, Vlagtwedde en Zuidhorn die in veel ander onderzoek (ORTEC, CBS, OTB, deels ook Bosker et al.) worden uitgezonderd (Groningen en Haren) of als risicoloos referentiegebied worden beschouwd (de overige genoemde gemeenten). Het is dus zeer de vraag of deze onderzoeken de aardbevingsimpact op de woningmarkt op een realistische manier meenemen.

## Referenties

Bosker, M., et al. (2016). Met angst en beven

Verklaringen voor dalende huizenprijzen in het Groningse aardbevingsgebied. Utrecht, Atlas voor gemeenten.

Boumeester, H. and C. Lamain (2016). Eigen Huis Marktindicator 2e kwartaal 2016. Delft, OTB.

Francke, M. and K. Lee (2014). De Invloed van Fysieke Schade op Verkopen van Woningen rond het Groningen veld. Rotterdam, Ortec Finance Research Center.

Marlet, G., et al. (2016). "Waardedaling door aardbevingen." Real Estate Research Quarterly **15**(2): 19-27.

Raemaekers, J. (2013). De effecten van aardbevingen bij particulieren in het Groningse aardbevingsgebied die hun woning te koop aanbieden. Groningen, Stichting WAG.